

创业创新，青春闪耀甬城星空

编者按

“大众创业、万众创新”，无疑是这个春天最热的话题。春意盎然，万象更新，这是激情和创意碰撞、实践和创造交融的最好时代。作为最具活力和朝气的群体，青年人有激情，有热情，有勇气，有魄力，更重要的是，充满创意的他们身上，孕育着未来发展的无限可能。

近年来，在四明大地上，涌现出一群年轻有为、奋发担当的年轻人，他们立足岗位创业创新，开拓进取，让一个又一个创意，从想法变成了现实。据统计，平均每天甬城新增近300家创业实体，为宁波的发展增添新鲜血液。

今天是五四青年节，我们特意将目光对准了身边的创业创新星，希望通过他们的故事，激励更多的年轻人敢于创新，勇于创业，善于创优，挑起时代重担，实现人生价值。



“天道酬勤”，在曾经的杨为佑眼中，这就是一碗“伪鸡汤”，忽悠人的。

不想，过去9年的苦心钻研，杨为佑用自己的创新故事，验证了这四个字背后的深刻内涵。

“风华学者”特聘教授、“材料学”省重点学科带头人，入选宁波市4321人才第一层次、宁波市领军与拔尖人才第一层次、浙江省新世纪151人才第一层次；获中国颗粒学会优秀青年科学家奖、享受国务院政府特殊津贴……

作为一名土生土长的慈溪青年，陆百军从1998年开始，就一直扎根在慈溪这片土地，做着与互联网有关的创业项目。

大约是2011年，网络+超市的模式开始兴起，淘宝和世纪联华牵手，一号店和沃尔玛联手，陆百军就关注到农村市场的电商领域。在慈溪，不少农产品质优价廉，但要么滞销，要么卖不到好价钱，是不是可以利用电子商务销售农产品，建立一个“农产品



这个春天，当“创客”以黑马之姿走入大众视野的时候，34岁的张望已和它结缘近3个年头。

2012年，张望和一群有情怀有想法的小伙伴，在高新区联合创立了“无中生有”咖啡；2014年，他们又发起了“NexMaker”新桥创客社区，带着“We are looking for next maker in NingBo”的美好寓意，成为宁波本土最早的“创客”集聚地。

“我本身就是一个屡败屡战的连续创业者。我们希望给对创业感兴趣的人，一个固定的地方交流风险，让他们有一种家的感觉。”都说，创业是一项高风险的艰辛历程，这一句话，张望深有体会。

2005年留学回国的张望在高新区创办了阶梯科技，专注于电子行业的应用创新和商业模式创新。在过去10年间，他们一直在经历“从无到有”的探索。因为没有任何经验，在项目技术从研发走到市场的过程中，张望和伙伴们几乎把可以摔的跟头都摔了一遍。

2009年，企业投入大量资金，希望完成教育板块业务的大规模扩张，借此覆盖全国市场。不过，缺乏市场操作经验的团队，却在产业定价、市场分布、营销渠道上屡屡碰壁，最终的实际销售成果大大低于预算，

对于“90后”大学生陈晨来说，她的创业梦想，源自于对浩瀚海洋的好奇与憧憬。

在来宁波读书前，她是一个从没见过海的北方姑娘。2011年，她来到宁波大学海洋学院学习，从此海岛成了她的野外实验室。东极岛、南麂岛、渔山岛……短短几年时间，她的身影出现在宁波周边40多个岛屿，在荒郊野外进行着采样研究。

“近海能捕的鱼越来越少，最近不得不去远海捕鱼了……”听着渔民关于“无鱼可捕”的抱怨，年轻的陈晨感到了渔业资源的岌岌可危——恢复环境、渔业资源修复都需要一定时间，最为有效的方法，也是当下最具操作性的方法，那就是进行新型水产品的开发。

一次偶然的机会，陈晨接触到软壳的梭子蟹，原来螃蟹在蜕壳时有一个特殊时期是全身柔软的，被称为“软壳蟹”。一个充满创意的想法闪过她的脑海：是不是可以把这种全身柔软的“软壳蟹”开发出来，不用偶尔得之，而且全身可食，这样不是可以大大

杨为佑 相信“天道酬勤”的苦行僧

40岁的杨为佑，已经在相关的学术领域闯出了一片天。即使被放到清华博士的同期中间，杨为佑也是出类拔萃的一号人物。面对这样一长串亮闪闪的“名片”，杨为佑则显得很淡定。在他看来，这些荣誉的取得，离不开宁波工程学院校方的支持，也离不开自己比一般人更加勤奋的努力。“要做好一件事情，必须静下心来，全身心投入。”

2006年，杨为佑背井离乡，来到宁波工程学院工作。当时，宁波工程学院在材料科学与工程专业没有硕士、博士的学位授予点，也没有专门的实验室——对于一名希望在学术领域有所创建的人才来说，这无疑是一种“一穷二白”的折磨。

在接下来的一年多时间，杨为佑开始了自己一个人的“战役”。从试剂、量杯，到

实验所必需的瓶瓶罐罐，杨为佑一个一个亲自挑选。学校没有高配置的实验室，他就在宁波这里做好实验，再带着相关数据结果，奔赴远在北京的母校清华，做相关结构和性能分析，一待就是一个礼拜。

除了吃饭睡觉，杨为佑就在办公室里，做实验、看文献、写东西。没有任何假期，也没有特别的休闲爱好，大年三十，家里人在看春晚，他就把门一关，继续坐在办公室里搞科研。虽然自己的腰不好，颈椎也不好，但杨为佑就是特别享受待在办公室，静心做科研的状态。

在短短的9年时间，杨为佑用自己高强度的辛勤工作，换来了累累硕果。其先后主持承担973计划前期研究专项1项、国家自然科学基金4项、浙江省杰出青年科学基金

1项；在Nature系列期刊以及化学类国际顶尖期刊J.Am.Chem.Soc.著名期刊上发表SCI收录论文82篇；申请发明专利24项，已授权9项；参与撰写国际专著1部。

同时，在他的带领下，一个省内先进水平的公共新材料研发平台得以在宁波诞生，一支致力于新颖高效的半导体微纳器件研发的团队在宁波工程学院生根。原先一无所有的实验室，如今设备产值投入已达2000万元，其率领的“微纳米结构与器件”科研团队，仅2014年就在国际知名期刊上发表SCI论文18篇，期刊封面论文2篇。

老婆埋怨他，把家里当成了宾馆，把办公室当成了家。杨为佑则说，在自己划定的人生定位里，事业上的归属感，是个人非常看重的人生构件，要对身边的圈子、对社会带来价值。

“我在本科时，就有一个梦想，要发明一种能够广泛应用的材料，然后用自己的名字来命名。”杨为佑希望，能在今后两三年间完成从理论创新到实际创业的转型，让成果从书架走向市场，从而更好地服务社会、服务未来。

陆百军 为农产品架起电商的桥梁

网上超市”？随即，陆百军和当地的超市进行合作，通过网络技术平台+仓储+物流配送+终端客户的B2C电子商务模式，打通从田头到餐桌的快速通道，让消费者在线上购买，公司则负责在线下配送。

不过，新的问题很快出现了。在实际操作中，陆百军发现这种模式的赢利点比较低，复制性不强。一般其他线下企业的毛利率是20到25个点，但是他们的网上超市仅仅只有10几个点，这就是意味着，平台接的订单越多，亏损越多。

陆百军说，作为一家初创型民营企业，他们难以借鉴淘宝、京东等“金主”财大气粗全面铺开模式，于是就必须选择转型，针对农产品运送、保鲜等特点，建立一个区

域性的平台。

“这个转型的过程是比较煎熬的。”在2013年，陆百军砍掉了原本“易购吧”中服装、家电等项目，专心致志做特色农产品，调整团队结构和经营方向，开通了市农产品电子商务平台，由传统超市商品正式向特色农产品商品战略转型。

2014年，转型之后的“易购吧”，实现了快速成长。通过电商预售，将原先在30%左右的仓储损耗控制在5%以内，大大降低了采购成本。同时，自己旗下的物流线，成本始终控制在销售额的6%以内。网上年货展销会、新疆苹果节、慈溪杨梅节等一系列惠农活动，帮助“易购吧”一年实现了农产品销售4567万。

去年8月起，陆百军又利用“互联网思

维”，进行技术和服务的复制式合作，带领团队陆续开通了余姚、上虞易购吧，经过短短3个月的完善提升，逐步走向成熟。截至目前，“易购吧”已在余姚、上虞、奉化、镇海四个地区实现复制，象山、宁海也正在筹备之中。

在团市委和贸易局主推的电子商务进万村项目中，“易购吧”搭建了农村青年创业平台，创建了宁波创业青年电子商务培训基地、浙江职业技术学院大学生实训基地，培养在校农产品电子商务学生600余人，创建农村电子商务服务点80个。

陆百军说，在创业的道路上，自己取得了一些成绩，也走过了很多弯路。在他看来，创业必须要有团队，如果在开始萌生创业念头的时候，能联合一批志同道合的人，组建一个有战斗力强的团队，就能避免单打独斗，在技术、能力上会具有集团作战的水平。

“让慈溪市民享受到来自全世界的好产品，在技术、能力上会具有集团作战的水平。”陆百军说，这是自己心中的创业梦想，希望以后买农产品，大伙儿第一个跳出来的关键词，就是“易购吧”。

张望 创业是一种“无中生有”

现金流的崩塌，最终不得不解散了当时的销售团队，对整个公司结构进行重组。

“那是很黑暗的一段时间。每天就是不知道未来究竟如何，团队也开始怀疑、迷茫，不知道企业是不是能够最终闯出来。”张望说，定方向、搭台子、拉队伍，这9个字背后的含义，从知道到想明白到能做，自己经历了孤独地摸爬滚打，不断通过失败学习教训。

2010年，不断寻找突破口的张望，接触到一群有想法有情怀的小伙伴；2012年，一个“无中生有”咖啡的理念，最终落地生根。十几个股东凑了100万，公司化运作一个带着社会效益特质的项目，在这里，对创业有兴趣的小伙伴们聚在一起，接受来自过来人的集体头脑风暴，面对面“拍砖”，激烈的争论，就是为了帮助初创型企业少走一些弯路，减少不必要的冲动投入。

每周，张望和小伙伴都会举行一次主

题夜分享活动，本土创客们在这里碰撞想法，分享观点，释放着创意和创新的能量。在此过程中，张望找到了不少散落在民间的创客们，毛磊的航海细分市场，卢总的电子大嘴盘……一些好玩而优秀的项目，使人脑洞大开，眼前一亮。

“创客实现的是从0到1，而要实现从1到100，就需要现实土壤的支撑。宁波具有传统制造业的优势，港口、资源、产业基础，这些都是宁波特有的禀赋，创客们可以在这里找到创意的现实支撑，将众筹的IDEA变成现实。”张望说。

也就在上个周末，“NexMaker”组织举办了宁波历史上第一次面向社会的创业周末活动。87个创业者、28个idea、12支创业团队，在一个周末的时间，共同来体验创业、结交朋友、招募团队、开拓思路和学习新的知识。他们也和创业周末的马克达成了意向，预计下一步将开展持续性的全球化合



作。“如今，无咖已经走过了2个年头，周边也聚集了大量非常优秀的创业者和关心支持创业者发展的个人、团队和机构。”张望说，在这个互联网时代，只要我们能够解放思想，有想法就去去做，就有可能成为一个非常有价值的小而美的企业。

同时，他也希望，宁波能够像学习先进地区的创业生态，实现高校、孵化器、产业资源、资本市场各个创业生态之间的频繁对接，让人才和资本迅速流动起来，在宽容失败的氛围之中助推整个社会变得更加美好。

多年轻的创业者，他们怀着激情和朝气，在创新创业这条路上屡败屡战，有的人一直没有盈利，有的人则直接放弃了。而陈晨和她的队友们，一直坚持的是脚踏实地，从实际出发，用市场考证。

如今，陈晨以专业第一的成绩获得了研究生免试推荐资格。为了延续自己的海洋梦，她毅然选择留在宁波大学海洋学院学习研究，继续与海洋为伴，在创新创业之中谱写青春乐章。



我们的服务

创业有难题，团委来帮忙 问题导向，为青年创业提供“一条龙”服务

项目、资源、保障，这些都是横亘在创业小伙伴面前的现实问题。

如何在初期推一把，帮助青年人走上企业发展的正轨？近年来，宁波团市委紧紧围绕服务青年就业创业这一核心任务，构建了教育培训为先导、项目培育为重点、要素服务为关键、长效保障为支撑的宁波青年创业服务体系，全力为青年就业创业提供“无缝链接”的“一条龙”式服务。

关键词【能力】

政府购买、共青团协调、专业机构承接

想创业，但已有的教育系统中，很难找到对口的培训机构，小伙伴们很捉急。

这时，团委出面，探索构筑“市场导向、青年选择、政府购买、共青团协调、专业机构承接”的教育培训机制，实现培训服务多层次覆盖，提升培训内容的专业化水准。

团市委联合浙江万里学院创建了全省首家青年创业学院，联合宁波工程学院建成宁波青年电子商务学院，开展“KAB青年创业基础”、“青年电商创业训练营”、“农村青年创业大讲堂”等培训项目，仅2014年，全市各级团组织共培训青年58332人次，落实培训资金580万元。

其中，针对当下青年电子商务创业的需求，由政府购买服务邀请阿里巴巴、京东等知名电商企业导师为创业青年授课。仅2014年，举办电子商务专业类培训38期，培训青年7200人次。

关键词【项目】

项目选拔—建档立库—项目服务

创新是理念，项目是抓手。

在过去一年，宁波团市委以各类青年创业大赛为抓手，构建“项目选拔—建档立库—项目服务”的项目培育机制，为青年创业提供项目支撑。

农村青年创业致富大赛，优选了发明创新成果、创业计划、初创项目等各类获奖项目；“第一桶金”青年电子商务大赛，培训产生了40余个优秀电商创业项目；慈溪、余姚、江北等地的青年创业大赛，也涌现出“酷趣网络科技”、“宁波制造”法式鹅肝网销计划”等大批优秀创业项目。

这些创业项目，被装进了“宁波青年创业项目库”里，团委出面寻找“一对一”导师结对，实现“智力+项目”有效对接。同时，中科创客空间、NEXMAKER等一大批创客组织和创客项目，也逐步充实进项目库里，实现跟踪保障。

关键词【资源】

资金、导师、场地，一网打尽

扶上马，还要送一程。

针对创业青年最渴求的人、财、物问题，宁波团市委积极整合各方资源，努力构建包括辅导资金、导师、阵地、信息在内的全市共享的综合服务要素体系。在资金方面，与农信联社、邮储银行、人保财险等金融机构联合，推出保证保险、“好青年”信用贷款、“电商贷”等金融产品，2014年实际促成发放贷款累计金额16.12亿元，贷款支持创业青年人数8627人。

在导师方面，实施“1+X”宁波青年创业导师计划，成立由企业家、专家学者、职能部门负责人组成千余人的“宁波青年创业导师团”，累计帮扶创业青年3000人以上。

在阵地方面，目前全市已建立共青团参与管理的青年创业孵化园13个，鄞州区青年（大学生）创业园被评为全国青年创业示范园区。

关键词【保障】

整合政策送信心

在过去一年，团市委发挥统筹协调优势，积极整合各方面的政策资源，不断优化青年就业创业环境，促进服务青年就业创业工作的长效发展。

其中，宁波青年电子商务学院被列入全市电子商务创业培训定点机构，获得每人2000元的培训经费补贴；农村青年培训工作被列入市级农村实用人才培训计划，累计获得65万元经费补贴；同时，将服务青年就业创业工作纳入党政考核。

同时，通过深化农村青年致富带头人等评选活动，树立、表彰、宣传了一批青年就业创业典型，引导更多青年积极就业、投身创业。